

Miscellanea

DANUTA ZAWADZKA

Instytut Ekonomiki Rolnictwa
i Gospodarki Żywnościowej – PIB
Warszawa

FORMY KOORDYNACJI PIONOWEJ W SEKTORZE TRZODY W STANACH ZJEDNOCZONYCH I W DANII

W literaturze przedmiotu¹ pojęcie koordynacji pionowej definiowane jest jako sukcesywny transfer produktu od producenta do konsumenta, lub synchronizacja kolejnych etapów produkcji, z uwzględnieniem ilości, jakości i czasu przepływu produktu [14]. Niektórzy badacze problemu, jak np. Clement E. Ward [18] dodają, że w pojęciu tym zawarty jest też element zwrotny w postaci informacji płynącej od konsumenta do producenta. Niezależnie jednak od pewnych różnic w definiowaniu koordynacji pionowej, wszyscy badacze są zgodni, że najważniejszą jej cechą jest synchronizacja strumienia podaży w kolejnych ogniwach łańcucha marketingowego od producenta do konsumenta.

Koordynacja pionowa może być realizowana w oparciu o trzy podstawowe formy więzi ekonomicznej, a więc o wolny rynek, zawarcie kontraktu oraz nabycie tytułu własności lub stworzenie związku strategicznego. Pierwsza z wymienionych form jest formą tradycyjną i jednocześnie najprostszą. Ostatnia zaś traktowana jest jako najbardziej zaawansowana postać koordynacji pionowej. Określa się ją mianem **integracji pionowej**². R. Plain definiuje integrację pionową jako kombinację różnych etapów procesu produkcji w tej samej firmie [17]. Cechą charakterystyczną integracji pionowej jest kontrola przyległych ogniw łańcucha marketingowego. Pomiedzy więzią opartą o wolny rynek a więzią opartą o integrację pionową lokuje się więź oparta o różnego rodzaju umowy kontraktacyjne.

Wyróżnia się dwie zasadnicze grupy kontraktów, tj. kontrakty handlowe i produkcyjne. Najogólniej kontraktem handlowym nazywa się umowę zawieraną między producentem trzody a firmą skupującą trzodę, na podstawie której producent zobowiązuje się do sprzedaży w określonym terminie określonej ilości tuczników

¹ Poruszana problematyka jest szeroko opisana w amerykańskiej literaturze przedmiotu. Nie zawsze jednak autorzy podejmujący ją jednoznacznie definiują takie pojęcia, jak koordynacja pionowa czy integracja pionowa. W tej sytuacji na największą uwagę zasługuje S.Martinez, na którego wyjaśnieniach oparto się w niniejszym fragmencie tekstu [13].

² W polskiej literaturze przedmiotu pojęcie integracji pionowej rozumiane jest szerzej. Obejmuje ono bowiem nie tylko więź podmiotów opartą o system własności, ale także więź opartą o kontrakty długoterminowe [3].

(lub prosiąt), o ściśle określonych parametrach jakościowych, po cenie zgodnej z ustaloną w kontrakcie, bądź zgodnej z przyjętą w kontrakcie metodą wyceny.

Kontrakty produkcyjne stanowią natomiast umowę między podmiotem będącym właścicielem zwierząt, zwanym kontraktorem, a hodowcą, który zobowiązuje się do świadczenia pracy na rzecz chowu tych zwierząt oraz do udostępnienia użytkowanej przez siebie ziemi i budynków gospodarczych. Podmiot będący właścicielem zwierząt zobowiązuje się do dostarczenia pasz i usług weterynaryjnych. W ten sposób kontroluje przebieg procesu produkcyjnego. Z punktu widzenia postępu koordynacji pionowej, kontrakty produkcyjne traktowane są jako forma bardziej zaawansowana niż kontrakty handlowe. Decyduje o tym możliwość większej kontroli podmiotu zarządzanego przez podmiot zarządzający.

Rozwój koordynacji pionowej może mieć charakter samoistny lub można go aranżować przy pomocy polityki rolnej. Polityka rolna może bowiem procesy te przyspieszać bądź przeciwdziałać im. W krajach takich, jak Stany Zjednoczone czy Dania, dotychczasowy rozwój koordynacji pionowej w sektorze trzody miał charakter samoistny i wynikał z oddziaływania na ten sektor czynników o charakterze ekonomicznym, takich jak długookresowa stagnacja spożycia wieprzowiny oraz zmiana struktury tego spożycia. Były to te same czynniki, które wcześniej spowodowały wzrost koncentracji podmiotów we wszystkich ogniwach łańcucha marketingowego. Celem zarówno wzrostu koncentracji podmiotów, jak i rozwoju koordynacji pionowej było obniżanie kosztów. Tempo rozwoju koordynacji pionowej uległo przyspieszeniu w latach dziewięćdziesiątych, gdy wyczerpały się proste metody obniżania kosztów w drodze powiększania skali produkcji. Postęp w zakresie koordynacji pionowej pozwalał na obniżanie kosztów poprzez unikanie tzw. kosztów transakcyjnych. Zgodnie z teorią kosztów transakcyjnych [3], każde przedsiębiorstwo narażone jest na koszty związane z pozyskiwaniem partnerów. Wszędzie więc tam, gdzie koszty te są duże, bądź bardzo duże, teoria ta zaleca włączanie dostawców i odbiorców w obręb przedsiębiorstwa, a tam gdzie nie są one zbyt duże, utrzymanie kontaktów rynkowych z dostawcami i odbiorcami.

1. Rozwój koordynacji pionowej w Stanach Zjednoczonych

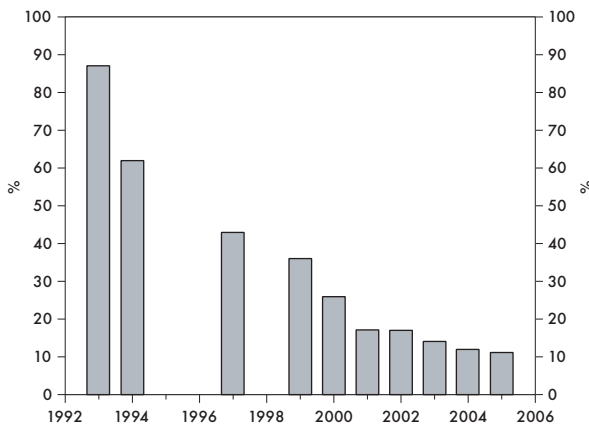
W Stanach Zjednoczonych prawie do końca lat osiemdziesiątych koordynacja pionowa w sektorze trzody realizowana była w zasadzie jedynie w oparciu o wolny rynek. Jak podaje Drabenstott [2], w ciągu trzech dziesięcioleci, a więc w latach sześćdziesiątych, siedemdziesiątych, a także osiemdziesiątych, tylko kilka procent sprzedawanych tuczników objętych było umowami kontraktacyjnymi, a integracja pionowa prawie nie istniała. Tymczasem w latach dziewięćdziesiątych mieliśmy do czynienia z szybkim postępem w zakresie koordynacji pionowej. Wyraził się on spadkiem skupu tuczników na wolnym rynku i jednoczesnym wzrostem skupu opartego o kontraktację i integrację pionową.

Trzoda według metod skupu w % ogólnego skupu w Stanach Zjednoczonych

Wyszczególnienie	1993	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Wolny rynek	86,7	35,8	25,7	17,3	16,7	13,5	11,6	10,6
Kontrakty	11,9	62,0	72,6	82,5	67,0	68,5	71,3	68,0
w tym: kontrakty oparte								
o formułę rynkową	.	44,2	47,2	54,0	44,5	44,4	41,4	39,9
Integracja pionowa	1,4	.	.	.	16,4	18,1	17,1	21,4

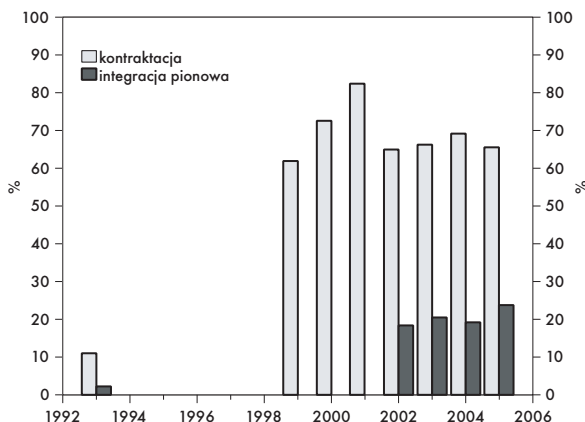
Źródło: [4, 6].

Jak podają J. D. Lawrence, M. Hayenga [12], jeszcze w 1993 roku głównym kanałem skupu był wolny rynek. Wówczas ubojnie i zakłady przetwórcze kupiły na wolnym rynku około 87% trzody, w tym 68% poprzez własne stacje skupu, 17% poprzez dilerów i 2% na aukcjach terminowych. Pozostałe 13% trzody nabyto w drodze transakcji innych niż wolnorynkowe, w tym około 11% na podstawie kontraktów długoterminowych (dłuższych niż 6 miesięcy), 1% na podstawie kontraktów produkcyjnych, a 1% stanowiło własność ubojni, czy zakładów przetwórczych. W ciągu kilkunastu lat sytuacja pod tym względem diametralnie się odmieniła. Jak podają G. Grimes, R. Plain [4], w styczniu 2005 roku tylko niecałe 11% tuczników kupiono na wolnym rynku, a ponad 89% tuczników pochodziło z transakcji innych niż wolnorynkowe, w tym około 68% skupionej trzody objęte było umowami kontraktacyjnymi, a dalsze 22% stanowiło własność ubojni bądź zakładów przetwórczych, czyli pochodziło z zakładów zintegrowanych pionowo (tab. 1, rys. 1 i 2).



Rys. 1. Wolnorynkowa podaż trzody w % ogólnej podaży w Stanach Zjednoczonych

Źródło: [4].



Rys. 2. Kontraktowana i objęta integracją pionową podaż trzody w % ogólnej podaży w Stanach Zjednoczonych

Źródło: [4].

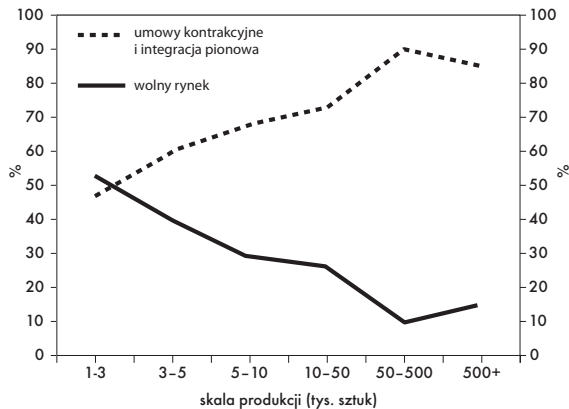
Tabela 2

Metody sprzedaży trzody według skali podaży (w % ogólnej podaży trzody)

Skala podaży tys. szt.	1997		2003	
	Wolny rynek	Sprzedaż oparta o umowy kontraktacyjne i integrację pionową	Wolny rynek	Sprzedaż oparta o umowy kontraktacyjne i integrację pionową
1-2	76	24	-	-
1-3	-	-	53	47
2-3	68	32	-	-
3-5	64	36	40	60
5-10	55	45	29	68
10-50	46	54	26	73
50-500	18	82	10	90
500 i więcej	8	92	15	85
Ogółem	43	57	22	77

Źródło: [10, 11].

Taki obraz sytuacji jest pochodną wysokiej koncentracji produkcji trzody. Świadczy o tym fakt, że zainteresowanie producentów umowami kontraktacyjnymi rośnie w miarę wzrostu skali produkcji. Jak podają Ch. Boessen, J. Lawrence, G. Grimes [1] (tab. 2), w 2003 roku około 85% producentów o największej skali chowu, czyli posiadających ponad 500 tys. sztuk trzody, sprzedawało tuczniki w oparciu o umowy kontraktacyjne, podczas gdy w grupie producentów posiadających od 1 do 3 tys. tuczników około 47%. (tab. 2, rys. 3).



Rys. 3. Wolnorynkowa i kontraktowana sprzedaż tuczników wg skali produkcji

Źródło: [1].

1.1. Kontrakty handlowe stosowane w sektorze trzody w Stanach Zjednoczonych

W zależności od przyjętego kryterium, kontrakty handlowe dzieli się na różne grupy. W literaturze przedmiotu najczęściej dokonuje się takiego podziału w oparciu o kryterium metody wyceny trzody zastosowanej w kontrakcie oraz w oparciu o kryterium czasu trwania kontraktu.

Uwzględniając pierwsze kryterium, kontrakty handlowe dzieli się na dwie podstawowe grupy, tj. **kontrakty gwarantujące jedynie dostęp do rynku i kontrakty ubezpieczające od ryzyka wahań cen**. W pierwszej grupie znajdują się kontrakty będące umowami zapewniającymi zbyt określonej ilości trzody w określonym czasie. W przypadku tych umów, do wyceny trzody służą bieżące ceny wolnorynkowe występujące na rynku lokalnym, wyszczególnionym w kontrakcie.

W drugiej grupie kontraktów, J. D. Lawrence [8] identyfikuje dwa rodzaje umów, które nazywa **cost plus** i **price window**. Pierwsze są kontraktami, w których cena płacona za trzodę jest równa kosztom produkcji, obliczanych w oparciu o przyjęte w kontrakcie koszty pasz, powiększonym o premię. Wysokość premii zależy od ustaleń kontraktu. Taka wycena jest korzystna dla hodowców wówczas, gdy bieżące ceny rynkowe trzody są niskie. W sytuacji odwrotnej jest ona korzystna dla podmiotu skupującego trzodę.

W kontraktach zwanych „price window” określa się natomiast przedział, w którym prawdopodobnie powinny znaleźć się przyszłe ceny rynkowe. Gdy tak się stanie, producent otrzyma rynkową cenę trzody. Jeśli zaś ceny rynkowe znajdą się poniżej dolnej lub powyżej górnej granicy, to stratę lub zysk dzieli się po połowie między producentów i podmioty skupujące. Na przykład, jeśli przedział zapisano w granicach 40-48 USD/cwt, a cena rynkowa wynosi 30 USD/cwt, to producent otrzymuje 35 USD/cwt, czyli cenę rynkową powiększoną o połowę różnicy między ceną rynkową a dolną granicą przedziału. W przypadku gdy cena rynkowa wynosi

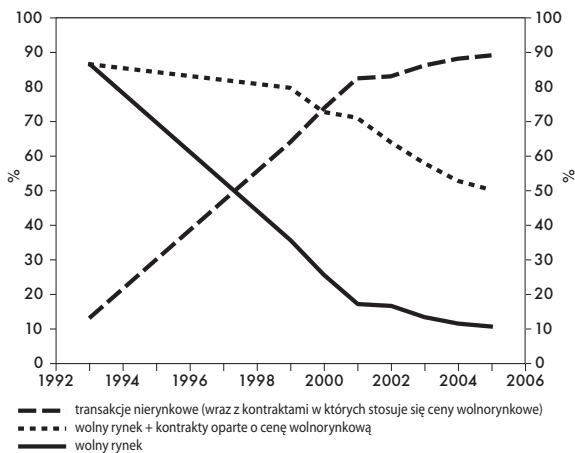
54 USD/cwt, producent otrzymuje 51 usd/cwt, czyli cenę rynkową pomniejszoną o połowę różnicy między ceną rynkową o górną granicę przedziału.

M. Hayenga, N. Harl, J. Lawrence [5] wyróżniają w tej grupie jeszcze trzeci rodzaj kontraktów, które nazywają **price floor contracts**. W tych kontraktach producent otrzymuje gwarantowaną cenę minimalną. Jeśli ceny rynkowe trzody znajdują się powyżej tej ceny, to ubojnie zapisują powstałą nadwyżkę na konto producenta, z którego producent korzysta w okresie niskich cen.

W kontraktach handlowych trzoda może być wyceniana w oparciu o wagę żywą lub poubojową. W ostatnich latach dominuje wycena oparta o wagę poubojową. Jak podają S. W. Martinem i K. Zering [15], w 2001 roku około 72% trzody wyceniano oparciu o wagę poubojową, podczas gdy w 1992 roku tylko 17%. W większości kontraktów handlowych przyjętą cenę powiększa się o premie za jakość. Niektóre ubojnie płacą relatywnie wysokie ceny, ale niskie premie za jakość, inne zaś odwrotnie.

Drugie z wymienionych kryteriów, tj. czas trwania kontraktu pozwala na wyodrębnienie kontraktów długo- i krótkoterminowych. Kontrakty długoterminowe są zawierane na okres od 34 miesięcy do nawet 10 lat. Kontrakty krótkoterminowe są zawierane zazwyczaj na okres 5-6 miesięcy, ale też na 30 dni przed sprzedażą. Jest to minimalny okres, na który można zawrzeć taki kontrakt.

W Stanach Zjednoczonych najbardziej popularne są kontrakty handlowe, w których do wyceny trzody służą bieżące ceny wolnorynkowe. W 2005 roku takie kontrakty obejmowały około 40% trzody skupionej przez ubojnie. Oznacza to, że ta część podaży trzody sprzedawana była przez rolników również po cenach wolnorynkowych. Jak więc widać w praktyce, znaczenie wolnego rynku jest większe niż wynika to z udziału wolnorynkowej podaży trzody w ogólnej jej podaży (rys. 4). Niektórzy badacze [4] uważają, że prawdziwy odsetek trzody, której ceny kształtuje wolny rynek jest większy, gdyż duża część zakładów zintegrowanych pionowo wycenia trzodę również w oparciu o ceny wolnorynkowe.



Rys. 4. Udział trzody wycenianej poprzez rynek i metody nierynkowe w Stanach Zjednoczonych

Źródło: [1].

1.2. Kontrakty produkcyjne stosowane w sektorze trzody w Stanach Zjednoczonych

W Stanach Zjednoczonych oprócz kontraktów handlowych dotyczących jedynie sprzedaży stosuje się również kontrakty produkcyjne. Fundamentalną różnicą pomiędzy kontraktami handlowymi a produkcyjnymi jest to, że w kontraktach handlowych następuje przenoszenie własności zwierząt ze sprzedającego na kupującego. W kontraktach produkcyjnych właściciel zwierząt nie zmienia się. Kontrahentowi płaci on jedynie za chów zwierząt. Znaczenie tych kontraktów jest duże. W Stanach Zjednoczonych, w oparciu o takie kontrakty produkowana jest znaczna część prosiąt i tuczników (w 2003 roku około 30% prosiąt i 40% tuczników) (tab. 3).

Tabela 3

Produkcja trzody w oparciu o kontrakty produkcyjne w % ogólnej produkcji trzody w USA, wg skali produkcji

Skala rocznego skupu	Prosięta			Tuczniki		
	1997	2000	2003	1997	2000	2003
1-50 tys.sztuk	1	2	7	8	3	5
50-500	4	7	5	7	10	11
500 i więcej	11	13	17	16	21	25
Ogółem	17	22	29	30	34	41

Źródło: [1].

Popularność tych kontraktów rośnie wraz ze skalą produkcji. W 2003 roku, w gospodarstwach o rocznej skali podaży ponad 500 tys. sztuk, około 17% prosiąt i 25% tuczników wyprodukowano w oparciu o te kontrakty. W gospodarstwach najmniejszych, o rocznej skali podaży od 1 do 50 tys. sztuk, umowami kontraktacyjnymi dotyczącymi produkcji objętych było 7% wyprodukowanych w tych gospodarstwach prosiąt i 5% tuczników.

Kontrakty produkcyjne składają się z dwu podstawowych części. Pierwsza zawiera zapisy związane z odpowiedzialnością hodowcy za zwierzęta otrzymane do chowu, a więc za upadki zwierząt, powstały nawóz itd. Druga część stanowi natomiast opis sposobu wyceny pracy hodowcy. W każdej umowie kontraktacyjnej podstawą tej wyceny jest tzw. cena bazowa, lub inaczej podstawowa, którą powiększa się o premie. Wyróżnia się trzy zasadnicze sposoby tworzenia ceny bazowej i premii, czyli wynagradzania hodowcy:

- cena bazowa ustalona w oparciu o przyjętą cenę za jednostkę wagi żywej zwierzęcia, powiększona o premię z tytułu efektywności spasaniania;
- cena bazowa ustalona w oparciu o przyjętą cenę za sztukę żywego zwierzęcia, powiększona o premię z tytułu niskiej stopy upadku zwierząt;
- cena bazowa ustalona w oparciu o przyjętą kwotę za powierzchnię zajmowaną przez trzodę w ciągu roku. W tych przypadkach nie stosuje się dodatkowych premii.

Kontrakty produkcyjne zawierane są przed rozpoczęciem procesu produkcyjnego. Okres na jaki zawierane są umowy zależy między innymi również od skali produkcji firmy zarządzającej kontraktem. Jak podają Ch. Boessen, J. Lawrence, G. Grimes [1], firmy o największej skali sprzedaży tuczników, czyli powyżej

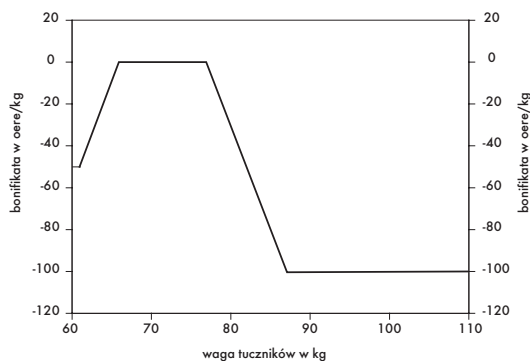
500 tys. sztuk rocznie zawierają zazwyczaj kontrakty na okres dłuższy niż firmy o najniższej skali sprzedaży, czyli od 1 do 50 tys. sztuk. W pierwszym przypadku przeciętny okres, na jaki zawierane są umowy, waha się od 54 do 69 miesięcy, zaś w drugim przypadku od 29 do 49 miesięcy.

2. Rozwój koordynacji pionowej w sektorze trzody w Danii

W Danii postępowanie w zakresie koordynacji pionowej przejawia się odmiennie niż w Stanach Zjednoczonych. Podstawowym mechanizmem koordynacji pionowej są co prawda umowy kontraktacyjne, ale mają one inny charakter z uwagi na powszechny w tym kraju spółdzielczy system własności.

Umowy kontraktacyjne zawierane są przeważnie na okres 1 roku (80% wszystkich umów) lub rzadziej na okres 2 lat. W Danii funkcjonuje unikalny system zapłaty za trzodę. Ceny, po których sprzedawane są tuczniki do ubojni, ustala specjalny komitet powołany przez Danske Slagterier. W skład tego komitetu wchodzi przedstawiciele farmerów i ubojni. Posiedzenia komitetu odbywają się raz na tydzień. Podstawą do określenia poziomu cen są ceny uzyskiwane za trzodę w tygodniu poprzednim na wybranych rynkach europejskich i pozaeuropejskich. W ten sposób ceny, jakie otrzymują za trzodę duńscy producenci, są opóźnione o 1-2 tygodnie w stosunku do cen na innych rynkach europejskich. Wyznaczona przez komitet cena trzody jest ceną podstawową. Dotyczy ona tuczników o mięsności 59% i wadze poubojowej ciepłej zawierającej się w przedziale od 67 do 79,9 kg, a więc tuczników o cechach najbardziej pożądanym przez ubojnię.

Ceny pozostałych tuczników pozostają w korespondencji z ceną bazową, mogą jednak być od niej niższe bądź wyższe. Cenę bazową obniża się, gdy tuczniki są lżejsze bądź cięższe od wagi optymalnej, a więc ich waga jest niższa niż 67 kg, bądź wyższa niż 80 kg. W przypadku tuczników lżejszych, cena bazowa jest redukowana o 0,10 DKK za każdy kg poniżej 67 kg. W przypadku wagi niższej niż 63 kg, cena bazowa jest redukowana o stałą kwotę 0,50 DKK/kg. Z kolei w przypadku tuczników cięższych niż waga optymalna, a więc ważących ponad 80 kg, cena jest obniżana o 0,10 DKK za każdy kilogram. Gdy zaś waga tuczniaka przekracza 87 kg, cenę bazową obniża się o stałą kwotę 1 DKK/kg (rys. 5).



Rys. 5. Zależność ceny tuczniaków od ich wagi

Podobnie koryguje się cenę z uwagi na poziom mięsności, z tą różnicą, że cena rośnie wraz ze wzrostem mięsności. I tak, za każdy procent powyżej bazowego poziomu mięsności, a więc 59%, cenę trzody podwyższa się o 0,10 DKK/kg, ale tylko do poziomu mięsności 65%. Oznacza to, że maksymalna premia z tego tytułu może wynieść 0,60 DKK/kg. W przypadku tuczników o poziomie mięsności poniżej 59%, cenę obniża się o 0,10 DKK/kg. Maksymalna redukcja ceny wynosi 1,10 DKK/kg dla tuczników o mięsności niższej niż 48%.

Zgodnie z danymi Danske Slagterier, w 1999 roku 53,3% ubijanych tuczników stanowiły tuczniaki klasy S, a dalsze 42,2% – klasy E. Przeciętna waga ubijanych tuczników wynosiła 76 kg wagi poubojowej ciepłej, a więc mieściła się w przedziale wagi optymalnej. Stopień mięsności 55% i więcej, a więc nieco niższy od optymalnego, bądź nieco wyższy, dotyczył 95% tuczników.

W Danii, we wszystkich ubojniach zrzeszonych w Danske Slagterier obowiązuje ta sama cena bazowa oraz ten sam system jej korygowania. Jednakże poza powszechnie obowiązującą ceną, ubojnie płacą producentom premie. Ich wysokość zależy od zysków spółdzielni, a więc od wielkości sprzedaży, jakości tuczników itd. W Danish Crown wyróżnia się dwie zasadnicze grupy premii, a mianowicie premie z góry ustalone i premie zdeterminowane rynkowo. Premie z góry ustalone są wypłacane na przykład producentom brytyjskim ubijającym trzodę w Danish Crown. W tym przypadku premia wynosi 0,40 DKK/kg.

Premie zdeterminowane rynkowo stosuje się głównie w odniesieniu do trzody zwanej trzodą specjalną. Pod tym określeniem kryje się trzoda oznaczona duńskim znakiem jakości i kontrolowana przez duńskie Ministerstwo Rolnictwa. Premia ta jest płacona jedynie wówczas, gdy waga poubojowa tuczniaka mieści się w przedziale 80-93,9 kg, a stopień mięsności wynosi 57%. Wysokość tej premii zależy od udziału tuczników o takich parametrach w ogólnej sprzedaży tuczników (tab. 4).

Tabela 4

Premie za trzodę specjalną

Udział trzody specjalnej w ogólnym skupie	Premia DKK/kg
100%	1,40
90	1,26
80	1,12
70	0,98
60	0,84
50	0,80

Źródło: [16].

W przypadku tuczników produkowanych ekologicznie stosuje się premię dwuskładnikową. Pierwsza jej część to premia rynkowo zdeterminowana, którą wypłaca się co miesiąc. Wysokość tej premii zawiera się w przedziale od 0 do 3 DKK/kg, w zależności od podaży i popytu na trzodę produkowaną ekologicznie. Druga część tej premii waha się od 3 do 5,50 DKK/kg i zależy od parametrów dotyczących wagi i poziomu mięsności. Najwyższy wymiar tej premii stosuje się w odniesieniu do

tuczniaków, których waga poubojowa waha się od 74 do 91,9 kg, stopień mięsności zawiera się w przedziale 56-59%, a grubość pokrywy tłuszczowej wynosi od 10 do 22 mm.

Jak podają Ch. M. Laursen, L. S. Hundahl, J. Strandkov [7], na przykład w 1996 roku ubojnie należące do Danish Crown i TiCan wypłaciły rolnikom premie, których przeciętna wysokość wyniosła 0.80 DKK za 1 kg wagi poubojowej. Jednocześnie, w 1996 roku przeciętna cena płacona producentom w Danii wyniosła 10,66 DKK/kg wagi poubojowej. W tej sytuacji premia stanowiła 7,5% przeciętnej ceny.

Doświadczenia w zakresie kontraktacji produkcji trzody, tak w Danii jak i w Stanach Zjednoczonych, wskazują na ich ewidentny wpływ na genetykę, postęp technologiczny, a w efekcie na spadek cen trzody. Maleje jednak udział rolnika w cenie detalicznej produktu finalnego.

W Polsce umowy kontraktacyjne mają dość długą historię, ale w okresie transformacji systemowej na skutek różnych przyczyn, nie tylko o charakterze ekonomicznym [19], zrezygnowano z ich stosowania. Wskutek przejęcia niektórych zakładów mięsnych przez firmy zagraniczne, takie jak Smithfield czy Danish Crown, kontraktacja zaczyna powoli odżywać. Grupa Animex, będąca częścią amerykańskiego Smithfielda oferuje program kontraktacyjnego tuczu trzody chlewnej. W ramach tego programu banki współpracujące z Animexem udzielają rolnikom nisko oprocentowanego kredytu (1,5% rocznie, rozłożonego nawet na 8 lat). Animex dostarcza też rolnikom prosięta, rolnik natomiast prowadzi tucz zwierząt, to znaczy zapewnia im odpowiednie warunki higieniczne i sanitarno-weterynaryjne oraz właściwe żywienie. Animex zapewnia też zbyt ustalonej w kontrakcie liczby zwierząt po cenach zgodnych z aktualną ceną rynkową. Świadczy to o tym, że kontraktacja nie jest metodą stabilizowania cen trzody, jak sądzą niektórzy uczestnicy rynku, a nawet jego analitycy. Chociażby z tego powodu strukturalne zmiany form zbytu tuczniaków zasługują na dużą uwagę. Trzeba jednak podkreślić, że obecny stan rozproszenia w sektorze trzody w Polsce tak w ogniwie produkcji, jak i przetwórstwa czy handlu oraz nie mniej ważne uwarunkowania społeczno-gospodarcze, uniemożliwiają szybki postęp w zakresie koordynacji pionowej w Polsce.

Literatura:

1. Boessen Ch., Lawrence J., Grimes G.: Production and marketing characteristics of U.S. pork producers – 2003. Department of Agricultural Economics, University of Missouri-Columbia, Working Paper No AEWP 2004-04.
2. Drabenstott M.: This little piggy went to market: will the New Pork Industry call the heartland home? Economic Review, Third Quarter 1998.
3. Encyklopedia Agrobiznesu. Fundacja Innowacja, Warszawa 1998.
4. Grimes G., Plain R.: U.S. Hog Marketing Contract Study. Department of Agricultural Economics, Working Paper No AEWP 2005-01, January 2005, Iowa State University.
5. Hayenga M., Harl N., Lawrence D.: Impact of increasing production of marketing contract volume on access to competitive markets. A report prepared for the Minnesota Department of Agriculture, January 2000.

6. Hayenga M. L., Rhodes V. J., Grimes G., Lawrence J.: Vertical coordination in hog production. GIPSA, May 1996.
7. Laursen Ch. M., Hundahl L. S., Strandskov J.: Vertical coordination in the Danish Hog/Pork Industry. The working paper No 61, January 1999.
8. Lawrence J. D.: Long term hog marketing agreements. Iowa State University, University Extension, December 1994, file B3-35.
9. Lawrence J., Grimes G., Hayenga M.: Production and marketing characteristic of U.S. pork producers. 1997-1998. Iowa State University, Staff Paper No 311, 1999.
10. Lawrence J., Grimes G., Hayenga M.: Production and marketing characteristic of U.S. pork producers 2000. Iowa State University, Staff Paper No 343, 2001.
11. Lawrence J., Grimes G., Hayenga M.: Production and marketing characteristic of U.S. pork producers 2004. Department of Agricultural Economics, University of Missouri-Columbia, Working Paper No AEWP 2004-04.
12. Lawrence J. D., Hayenga M.: The U.S. pork and beef sectors: divergent organizational patterns, paradoxes and conflicts. Iowa State University, June 2002.
13. Martinez S.: The U.S. pork industry as it changes consumers stand to benefit. Agricultural Outlook, ERS/USDA, December 1997.
14. Martinez S.: Vertical coordination of marketing systems: lesson from the poultry, egg and pork industries. Agricultural Economic Report, USDA, April 2002 .
15. Martinez S. W., Zering K.: Pork quality and the role of market organization. U.S. Department of Agriculture, ERS, Agricultural Economic, Report Number 835, Washington, DC; USDA 2004.
16. Olesen H. B.: Organization of agricultural production, paper from Department of Economics and Nature Resources Royal Veterinary and Agricultural University, Denmark, 2002 r.
17. Plain R.: Structural change in the pork industry. What it means for hog prices, meat consumption and the future of family farm. Referat na konferencję Marshall, Austin, Nebraska, March 2000.
18. Ward C.: Beef, pork and poultry industry coordination. Oklahoma Cooperative Extension Service, Oklahoma State University, F-552.
19. Woś A.: Rynek rolny w warunkach transformacji. Biuletyn Agencji Rynku Rolnego, Nr 10 (148), październik 2003.